

AES

N° 338

2017

Revista de la Asociación Estaciones de Servicio de la República Argentina

www.notiaes.com



**Tras un año de gestión del actual gobierno
La Visión de los proveedores**

SOLUCIONES INFORMÁTICAS PARA ESTACIONES DE SERVICIO



Microsoft Partner

Silver Proveedor de software independiente (ISV)

Producto certificado por Microsoft con la calificación Microsoft Silver Partner.



CALDEN OIL



Calden Oil.NET inicia una nueva era en la gestión de estaciones de servicio incorporando la sorprendente tecnología Microsoft.NET combinada con la robustez de SQL.

Pantallas modernas y sencillas para operar.
Configurable para cualquier forma de trabajo.
Sistema de comunicaciones inteligente.
Homologado por las principales petroleras.
Contabilidad integrada exportable a otros sistemas.
Tablero de comando y ratios para la toma de decisiones.

Centralizador inteligente de sucursales y razones sociales.
Actualizaciones permanentes y evolución constante.
Mesa de ayuda y manual on line.
Rapidez y seguridad de procesos.
Quince años de experiencia.
Más de 600 instalaciones en todo el país.



SEXTANTE
CONCENTRADOR DE SUCURSALES



El **Sextante**® de Calden Oil es la herramienta de concentración de información proveniente de la red de estaciones de servicio remotas que permite operar en forma global desde la administración central.


AONIKEN

Avda. Colón 320 | Bahía Blanca | Buenos Aires | Argentina
Tel. (54) 291 450 0291 / 0290 | info@grupoaoniken.com.ar
www.grupoaoniken.com.ar

04



Institucional

Consejo Directivo
Servicios Profesionales para los Socios

2

Editorial

Reunión con Aranguren
Muchas más dudas que certezas

3

Información General

La visión de los proveedores - Después de un año de gestión.

4

Un inversor argentino adquirió los activos de Petrobras Chile

19

Ensayan cultivos para producir bioetanol en la región de Cuyo

20

La conversión de vehículos a GNC cayó 48,8% en 2016

22

Shell invertirá 1.200 millones de dólares

24

General Motors estudia fabricar nuevos modelos

28

El gobierno argentino tras política agro energética brasileña

30

Se acabaron las retenciones

32

Estadísticas

ADEFA
Estaciones de servicio por Bandera
Ventas al Mercado de combustibles líquidos
Sujetos del Sistema de GNC
Gas entregado al Sector GNC

34

El cuento del mes

El Samurai y el pescador

40

22



32



40



Revista Mensual de la Asociación de Estaciones de Servicio de la República Argentina

Dirección y Redacción

Av. Belgrano 3700
Teléfonos: 4957-2711/4931-2765
Fax: 4957-2925
E-mail: aes@aesargentina.com
www.notiaes.com

Director

Alberto Héctor Vázquez
Presidente de AES

Editor

Dr. Luis María Navas

Responsable Comercial

Jorge Cravero
Teléfono: 3980-0031 * 15 2534-3103
jcravero@aesargentina.com

Registro de la Propiedad Intelectual

Nº 1.321.592

Revista AES se distribuye - desde 1962 - gratuitamente entre los asociados, reparticiones oficiales, entidades colegas, y empresas privadas - nacionales y extranjeras - vinculadas, directa o indirectamente, al expendedor. AES se reserva el derecho de admisión publicitaria, como así también modificar - total o parcialmente las colaboraciones aceptadas, así como no publicarlas, cuando razones técnicas o de espacio lo exijan. La reproducción total o parcial del material, está permitido si se indica su procedencia. Las opiniones vertidas en los artículos y/o colaboraciones firmadas, corren exclusivamente por cuenta de sus autores, no implican necesariamente que la publicación de las mismas sea la posición de la Asociación Estaciones de Servicio, ni que avale lo allí expresado.

Consejo Directivo

Presidente: Sr. Alberto Héctor Vázquez

Vicepresidente: Sra. María Cristina Isabelli

Secretario: Sr. Juan Carlos Madrazo

Tesorero: Sr. José Ciaramella

Pro Tesorero: Sr. Néstor Barbarulo

Secretario de Actas: Sr. Carlos Daniel Madrazo

Vocales Titulares: Sr. Carlos Vázquez y Sr. Alberto Roccatagliata

Vocales Suplentes: Sres. Héctor Franco y José Alberto Martínez

Revisores de cuentas: Sres. Domingo Ciaramella , Héctor Julio Annes y Mauro Osorio

Secretaría Administrativa: Consultas e informes de Lunes a Viernes de 12:00 a 19
Av. Belgrano 3700 – (C1210AAR) CABA

Teléfonos: 4957-2711/4931-2765. Fax: 4957-2965. **E-mail:** aes@aesargentina.com

Web: www.notiaes.com

Servicios profesionales para socios

Asesoramiento Integral en Estaciones de servicio,
GNC y Mercado Electrónico de Gas

• Dr. Luis María Navas

Tel: 5032-9104 – 15 6043-5475

Asesoría Letrada

• Dra. Laura Iris Rosatto

Tel: 4957-2711 / 4931-2765

Asesoría Legal Laboral

• Dr. Jorge Macri

Tel: 4371-6691

Lun/Mie/Vie de 15 a 19 hs.

Asesoría Contable Impositiva y de Sistemas

• Estudio Contable del Dr. Juan Carlos Zona

Tel: 4371-2488

Asesoría Societaria

• Lic. Horacio Colimodio – Tel: 4545-8646

• Roberto Decarli

Departamento Técnico de seguros

• Carlos Braña – Tel: 4952-6167

• Julio Alarcón – Tel: 15 3384-2670

Medio Ambiente e Higiene y Seguridad Laboral

• Ing. Susana Caputo y Arq. Carlos Rosas

Tel: 4775-7250

Las consultas que se formulen en la sede de AES o telefónicamente son gratuitas.

SERVICIO DE INFORMES DE RIESGOS CREDITICIOS:

Quienes deseen obtener este tipo de informes sobre personas físicas o jurídicas, podrán hacerlo sin cargo alguno mediante nuestra entidad, en virtud del convenio existente con la empresa Veraz S.A.

Este servicio podrá ser solicitado por e-mail o telefónicamente.

Reunión con Aranguren

Muchas más dudas que certezas

El pasado lunes 26 de Diciembre de 2016, se llevó a cabo la audiencia solicitada por AES, al Ministro Aranguren. De la misma participamos: el Presidente de AES, Alberto Héctor Vázquez, el Doctor Ricardo Monner Sans, los Contadores Juan Carlos Zona y Claudio Molina, el Ingeniero Jorge Battista, y quien suscribe.

El tema convocante fue el "Futuro del GNC" ya que queríamos hacerle conocer al Ministro nuestra opinión, que coincide con toda la industria del GNC, en el sentido de que la actual Administración del Presidente Macri parece encaminarse a destruir al GNC, después de 32 años de crecimiento sostenido.

En efecto, como manifestamos en la Audiencia Pública con motivo de la Revisión Tarifaria Integral realizada el 7 de diciembre pasado, el GNC desaparecerá de la canasta de combustibles si la política energética continúa como hasta ahora. Como consecuencia inevitable el cierre de estaciones de carga de GNC.

Debemos tener presente que existen parque automotor de 1.700.000 vehículos convertidos a GNC, que proyectados a su grupo familiar afectan a 6.800.000 argentinos que dependen directamente de este combustible. Esto sin dudas afectará a más de 30.000 posiciones laborales directas y miles de indirectas también se verán comprometidas.

A todo esto se suman las declaraciones del Director de ENARSA y Asesor del Ministro de Energía y Minería, Ing. Jorge Lapeña, y Gerardo Rabinovich, funcionario del propio Aranguren, en el sentido de que el precio del GNC debería equipararse al de las naftas. Es, en este contexto, que fue solicitada la audiencia en cuestión.

Los resultados de la reunión con el Ing. Aranguren, lamentablemente, fueron totalmente negativos toda vez que pudimos confirmar nuestras presunciones: el Ministro nada hará en defensa del GNC. Ni siquiera será neutral. Con ello, todo el sector relacionado al GNC incrementará los perjuicios que viene sufriendo hasta el presente.



A continuación, queremos dar a conocer algunas de las impresiones del Dr. Monner Sans, que por supuesto compartimos, sobre dicha audiencia:

- El Ministro respondía con una catarata de palabras ya premeditadas sin atender realmente a los cuestionamientos que puntualmente se le planteaban.

- Le cortó la palabra a varios de los intervinientes, que no pudieron manifestar además, otros problemas que afectan al sector expendedor.

- No dió ninguna precisión sobre cuál será el futuro respecto del tema combustibles y GNC. Desconocemos si no cuenta con un plan al respecto, o simplemente no tuvo voluntad de aclarar los planteamientos que haríamos ante una posible conflictividad que acarreará una mala política en el tema energético (entiéndase para el sector expendedor de GNC: cierre de fuentes de trabajo, despidos, y pérdida de millonarias inversiones).

- Fueron muy precisos los cuestionamientos de los intervinientes en dicha reunión. Contrariamente a ello, y a pesar del ametrallamiento de palabras por parte del Ministro, éste no aclaró ninguno de los puntos planteados, ni mucho menos aclaró cuál será el futuro del sector afectado, ni de las políticas que llevará a cabo. En todo momento se mostró más como un polemista que como un Ministro atento a resolver los problemas que se están planteando debido a las duras medidas tomadas, así como las que pueden derivarse de continuar o agravar la política agresiva hacia el

GNC.

- Una de las tantas maneras en que orilló definir la política que se le pedía respecto del GNC fue el imputar a las estaciones no haber sabido proteger su propia rentabilidad. Como si la culpa de los incrementos salariales fuera de la patronal.

- En un momento habló de la (textual) "posible previsibilidad" en materia de precios de GNC. Debió decir imposible previsibilidad. Fue allí cuando se le dijo que toda la previsibilidad en el rubro, según él, estaba sujeta al precio internacional de hidrocarburos y a la relación cambiaria (\$ y U\$S). Era mi manera de objetivar, en alta voz que en realidad la reunión no podía tener un final útil.

- Señaló en más de una oportunidad que toda la política respecto de hidrocarburos y gas, era una política de "largo plazo" (otra manera de eludir los cuestionamientos planteados).

- En definitiva, la poca cordialidad con que fuimos recibidos hubiera sido una mera anécdota, si la reunión no hubiese finalizado con el descortés y desagradable comentario por parte del Ministro de la Nación (en definitiva, un empleado de todos los Argentinos), quien textualmente dijo: "Ustedes hoy nada pueden transmitir. Cuando se definan precios, los siete millones de personas involucradas alrededor del GNC de las cuales ustedes hablan sabrán qué tienen que hacer."

A pesar de todo, siempre estaremos dispuestos a seguir dialogando y buscar todas las posibilidades a nuestro alcance para defender a nuestro sector. En tal sentido está tramitando el pedido de audiencia que hicimos recientemente al Jefe de Gabinete, Marcos Peña, de quien esperamos recibir definiciones sobre la política del Gobierno nacional con respecto a los combustibles líquidos y el GNC.

Dr. Luis María Navas
Editor

La visión de los proveedores

Diferentes visiones acerca de las acciones del Ministerio de Energía y la apertura de las importaciones. Preocupación en algunos casos, por el aumento de la tarifa del GNC.

El Gobierno actual cumplió un año, cómo es considerada su conducción a los ojos de los proveedores del sector.

Revista AES les preguntó acerca de la gestión del nuevo Ministerio de Energía; la liberación del cepo; la ampliación de las importaciones; el aumento del precio de venta del GNC y si incorporó personal durante el 2016 y tiene en mente hacerlo durante el 2017.



Empresa familiar dedicada a la fabricación de sistemas automatizados de venta (Vending) para estaciones de servicio. Fabricación de calibradores electrónicos de neumáticos y máquinas expendedoras de agua caliente.

Por el momento no se ven políticas concretas que favorezcan o fortalezcan el concepto de Soberanía Energética, concepto vital para poder lograr un desarrollo económico-social endógeno, autoafirmado y con proyección futura, a partir de un modelo de industrialización progresiva y de modernización e incorporación social y económica.

Hay incompatibilidad en la decisión de poner en el cargo al ex CEO de la multinacional Shell, principalmente porque como es de público conocimiento, en ese momento poseía 16 millones de pesos en acciones en dicha compañía, no se veía ético controlar la empresa en donde mantenía su inversión. No iba en sintonía con el mensaje de "honestidad y transparencia" que se nos venía prometiendo.

La devaluación de casi el 60% generó aumentos en nuestros costos de transporte, logística, viáticos, insumos nacionales e importados, entre otros puntos.

Nuestro negocio es de capital nacional para empresas nacionales, no exportamos nuestros productos, por lo que un dólar alto no nos favorece de ninguna manera, por el contrario, se encarecen nuestra materia prima y los productos importados que necesitamos. En conjunto si el dólar sube, el mercado interno se frena o el dinero no circula y nuestras máquinas no trabajan tanto.

Por el momento no hemos detectado que hayan entrado productos importados que estén compitiendo con los nuestros. Pero entendemos que cuando se abren las importaciones sin cuidar la industria nacional o las Pymes los primeros afectados seremos nosotros. Frente a la crisis mundial el mercado internacional está queriendo meter productos a muy bajo costo, con un dólar



TECNOLOGÍA LED
PARA ESTACIONES
DE SERVICIO

DISMINUYA SU CONSUMO
ENERGÉTICO MENSUAL

AHORRE EN GASTOS
DE MANTENIMIENTO
DE LUMINARIAS



OLVÍDESE DE LOS PROBLEMAS DE
MONTAJE Y MANTENIMIENTO

En **FACOEL** fabricamos el proyector LED modelo FES, diseñado especialmente para **ESTACIONES DE SERVICIO**, con materiales de alta calidad y mecánica robusta puede utilizarse en cielo raso interior o exterior.

Otorgamos **garantía integral** con nuestro **servicio de montaje y mantenimiento** para estaciones de servicio.

CREE 
LEDs

CON UNA VIDA ÚTIL DEL LED DE 70.000HS.

GARANTIZAMOS UN AHORRO
MAYOR AL 50%
EN GASTOS DE ENERGÍA
ELÉCTRICA

DISMINUYA SUS
GASTOS DE
MANTENIMIENTO
EN UN **600%**

Llámenos y lo asesoraremos, Somos fabricantes!

+5411 4243 9236 o escribanos a info@facoel.com - www.facoel.com

Ing. Mitre 975 B1834BNS | Temperley



LED
Facoel

...continúa de página 04

alto fabricar en nuestro país es algo complejo, si las importaciones se abren totalmente los fabricantes somos los primeros en padecer estas medidas. China está activando sus fábricas otorgando créditos a tasas de interés muy bajas, habrá superproducción de productos, sino se activan medidas proteccionistas el mercado interno quedará muy deteriorado.

Queremos seguir mejorando nuestros productos y servicios, llegar a nuevas estaciones e incorporar más personal para fortalecernos y tener más espaldas financiera para sortear embates económicos y lograr estabilidad con crecimiento.

Germán Bosch
Gerente



World Service
Soluciones Integrales
Informáticas

Homologado por YPF
Conexión al CEM44

- *-Sistema de Gestión integral administrativo para estaciones de servicio.
- *-Tarjeta de fidelización de clientes.
- *-Conexión a surtidores de liquido y GNC.
- *-Control de flotas. / *-Control de sistema vía web.
- *-Circuito cerrado de TV digital.
- *-Controladores Fiscales

Carhue 15 - Capital Federal - CP C1408GBA
Tel/Fax (5411) 4644-3334 y Rotativas - Web: www.wservice.com.ar



PASTORINO
GLOBAL SERVICES S.A.

- Servicio Técnico de Surtidores (Reparación y Ventas).-
- Iluminación LED (Nueva Generación).-
- Ingeniería y Proyectos de EE.SS.
- Equipamiento de camiones para despacho a granel.-
- Accesorios para Estaciones de Servicios.-
- Sistema para Control de Flotas.-
- Instalación de Tanques.-
- Auditorias y Calibraciones Volumétricas
- Tableros e Instalaciones Eléctricas APE.-
- (EE.SS, industrias y Minerías).-
- Telemedición y detección de perdidas.-



REPRESENTANTES OFICIALES



Av. Julio A Roca 435 - CP. X5000CQB - Córdoba - Argentina - TE: (0351) - 468 0268 / 468 0687
E-Mail: ventas@pgsargentina.com / ingenieria@pgsargentina.com - Web: pgsargentina.com
Sucursales: San Miguel de Tucumán - Tucumán / Godoy Cruz - Mendoza



VENDING BOX

Máquinas para Estaciones de Servicios

AIRWORLD

Cambiamos nuestra marca para ser mejores.
Ahora Somos **Vending Box** Sistemas
Automatizados para Estaciones de Servicio.



CON MONITOREO
SATELITAL



Calibrador de Neumáticos con Validador de Monedas Temporizado

Display digital, pintura de polietileno, gabinete de fundición de aluminio, manguera flexible de acero forrado, caja de recaudación con cerradura independiente.

Expendedora de Agua Caliente Palmier

Visor digital con temperatura y tiempo de llenado, construido en fibra de vidrio, iluminación led interna, chorro de agua continuo, caja de recaudación con cerradura independiente...

**Productos Seguros y
Confiables**

Comodatos Sistemas Vending
Tel. 3465 663537 / 662749
De Germán y Gabriel Bosch

Bombal (Santa Fe) Argentina
vendingboxarg@gmail.com
Facebook - Aire Airworld

...continúa de página 06



Bael S.A.

Empresa dedicada a la fabricación de los componentes necesarios para la Iluminación Profesional. Sus productos se comercializan a través de una red de más de 2100 puntos de expendio en todo el territorio argentino, así como en Bolivia, Chile, Uruguay y Paraguay.

El actual Gobierno no incentivó la actividad, pero si la ordenó.

La liberación del cepo paralizó la venta y entiendo que se está ordenando.

Nuestros costos aumentaron debido a la inflación de arrastre.

La ampliación de las importaciones dentro del sector ha tenido una incidencia muy negativa en

nuestra empresa.

No incorporamos personal.

No nos afectó el aumento en el precio del GNC.

Esperar que el mercado responda y empezar a trabajar. Si, incorporaremos personal si el trabajo así lo requiere.

Ing. Daniel Norberto Díaz
Presidente



Daniel Díaz - BAEL



Iluminación LED Estaciones Servicio
Distribución homogénea de la luz, sin espacios negros

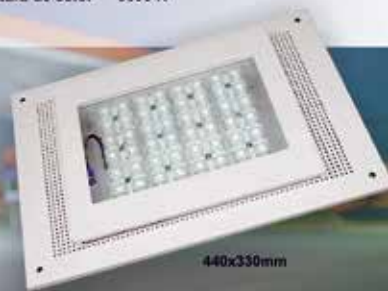


PetroLED 120W

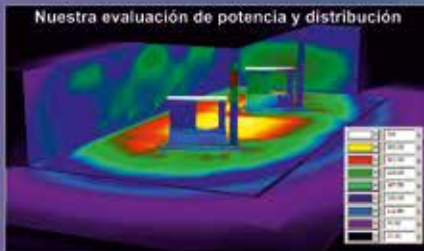
LED Flux inicial (Lm) 12000 Lumens
Eficiencia LED 100 Lumens x Watts
Temperatura de color 5500 K

PetroGNC 120W

- Homologado por el INTI, MAXIMO NIVEL GNC
- Aptos para Zona 1 y 2
- Gases Certificados Ex d IIB T5 Gb
- Aptos para Zonas 21 y 22. Polvos. Conforme IEC 60079-0 (2007) y 60079-31 (2008)



Cliente con luminarias obsoletas



Nuestra evaluación de potencia y distribución



Reemplazo por luminarias última generación Shell boca N° 972

Iluminación para MicroHOPS



CALIBRADOR DE NEUMATICOS CON MONEDAS

ÚNICO EN EL MERCADO
CON PARLANTE PARA
INDICACIÓN SONORA DE LA
PRESIÓN DE LOS NEUMÁTICOS

30,
inflando



VERSIÓN DE PIE O PARA PARED



MODELO ATUEL
Rinde 60 litros por hora



MODELO LANIN
Rinde 60 litros por hora

FAMILIA DE TERMOS DE AGUA CALIENTE

ESTACIONES
URBANAS/RUTERAS
INSTALACIÓN EXTERIOR/INTERIOR
BAJO CONSUMO
LATERALES LUMINOSOS

GARANTÍA DE 1 AÑO Y SERVICIO TÉCNICO
EN TODO EL PAÍS. CONSULTE POR
COMERCIALIZACIÓN EN SU ZONA.

...continúa de página 08



Surtigom SRL.

Empresa con una trayectoria de 17 años, dedicada a la venta de insumos, repuestos y elementos relacionados con la manipulación, trasvase y medición de hidrocarburos y sus derivados.

Considero que este fue un año de transición, veníamos de un desajuste tremendo en lo económico y en lo fiscal, espero que este gobierno lo ordene.

Volvemos a lo mismo, las cosas siempre están relacionadas, hacer lo que se puede con lo que se tiene. Existe una parte de nuestra población que tiene energía gratis, o casi, no digo que no se deba atender a ese sector, sino darle herramientas para que puedan solventarla.

Estoy de acuerdo con el ministro elegido para "Energía", esos cargos no deben ser políticos, se debe ponderar su elección con gente idónea.

La liberación del cepo nos liberó y nos permitió proyectar, antes es-

tábamos supeditados a uno o dos proveedores que eran quienes hacían negocios con los funcionarios. O sea, no solo no distribuyeron absolutamente nada, sino lo contrario, esa política nos quitó el capital de trabajo.

Si los costos son totalmente distintos, se debe al sinceramiento de los servicios y a una inflación que se mantenía oculta desde hace por lo menos siete años.

No incorporamos personal durante el 2016.

No, a nosotros particularmente no nos afectó el aumento del precio del GNC.

Raúl Miranda
Titular



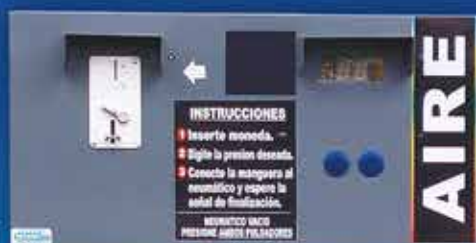
Arquitectura - Ingeniería - Proyecto y Supervisión de Obra de Estaciones de Servicio



Av. Leandro N. Alem 1134, Piso 10°
(C1001AAT) C.A.B.A., +54 11 4310 4675
contacto@balko.com.ar - www.balko.com.ar



Exendedoras para Estaciones de Servicio



AIRE

Exendedores de agua caliente de alta recuperación



Calibrador de neumáticos a monedas

- Atractivo diseño de gran visibilidad (1,62mts)
- Acepta todo tipo de monedas de curso legal
- Robustez antivandálica
- Manguera de acero
- Filtro de aire



Aspiradora autoservicio a monedas

Control de acceso a sanitarios / duchas con monedas y/o fichas



Disponibles en concesión y venta según producto.

Instalación, mantenimiento y servicio técnico inmediato a cargo de ALMAK.

ÚNICOS CON SERVICIO TÉCNICO CON ATENCIÓN INMEDIATA EN 48HS

Av. H. Yrigoyen 7726 - Banfield - Bs.As. / Tel: (011) 4242-0432

www.almak.com.ar

info@almak.com.ar

...continúa de página 10



TP Sistemas

Empresa dedicada a la producción de hardware para captura de datos y control de surtidores de combustible, con 20 años de trayectoria y más de 200 instalaciones realizadas.

Ofrecen un software de Fidelización de clientes diseñado utilizando la última tecnología en herramientas de gestión y software de aplicación.

Todo indica que el gobierno está trabajando para apoyar e incentivar el desarrollo de nuestro sector, que crea tecnología, tanto para el mercado nacional como internacional.

Hace unos días me llamaron por teléfono desde el Ministerio de Producción de la Nación, y manifestaron que se encuentran a disposición de nuestra empresa para asesorarnos y apoyarnos en todo lo que requiramos dentro de su área.

Es la primera vez en todos los años de nuestra empresa, que alguien del gobierno nos llama para preguntarnos que necesitamos para producir, crear empleo, crear tecnología, exportar...

este pequeño gran detalle, me da optimismo sobre el enfoque de apoyar a la gente que trabaja, y quiere producir y generar riquezas, para mejorar la calidad de vida de nuestro país.



Estimo que designar a funcionarios idóneos, no políticos por compromiso, es la medida correcta para llevar adelante cualquier actividad.

La liberación del cepo tuvo un efecto positivo, no podíamos trabajar con el régimen anterior de prohibir la importación y compra de divisas.

Los aumentos de costos se deben tomar deflacionados, pues todos hablamos de aumentos de costos sin considerar los valores constantes de la moneda. Nos manejamos con precios de venta y costos en dólares, pues la inflación en pesos distorsiona toda la economía.

WILNOR SA

Distribuidor Oficial

PETROBRAS LUBRAX

- > Combustibles líquidos
- > Lubricantes a granel y envasados
- > Servicio técnico
- > Amplio stock - Entrega inmediata
- > Envíos al interior

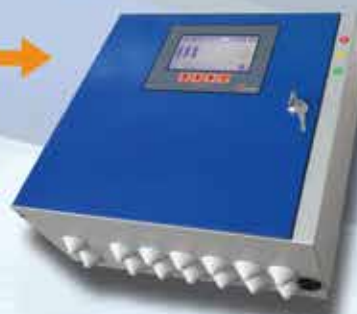


Pueyrredón 237 - Av. Rivadavia 17458 (1708) - Morón - Buenos Aires - Argentina
 Tel / Fax : 54-11 4628-4224 (Líneas Rotativas) - wilnoradministracion@datamarkets.com.ar

Soluciones para Estaciones de Servicio

Control de stock y fugas en tanques

Solución para medir el stock y detectar fugas en tanques de combustible. Lleva un estricto control de inventario, previene la contaminación de terrenos y contratiempos por el sobrellenado de tanques.



Control de stock y ventas de combustible desde el celular



Pump Control Stock es una aplicación para celulares que brinda acceso a la información de stock y ventas de su estación de servicio de manera remota las 24hs del día de una o mas estaciones de servicio.

Ahora también brindamos servicios de reparación de sistemas de distintas marcas. Consulte por el suyo!

Controlador de surtidores

Solución que registra y almacena los despachos realizados por los surtidores de su estación de servicio. Realiza cierres de turno y brinda reportes y gráficos estadísticos con posibilidad de impresión.



...continúa de página 12

La ampliación de las importaciones no tuvo incidencia.

No Incorporamos personal durante el 2016

El aumento en el GNC no nos afectó, pero considero que actualizar las tarifas de este rubro era imprescindible. No se puede trabajar con valores distorsionados, pues tarde o temprano cuando se equiparan, producen fuertes ajustes negativos para cualquier sector.

Con los nuevos valores del GNC, las empresas pueden recuperar sus alicaídos márgenes, pues no es lo mismo vender un GNC de \$ 4 que uno de \$ 10.

Soy optimista, pero cauto, un país desquiciado como el nuestro, nadie lo puede arreglar en



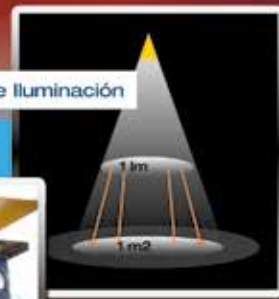
un corto plazo. Ojala le permitan gobernar y que se pueda cambiar la cultura argentina, pasando del subsidio al apoyo de la producción y el trabajo.

Tengo en mente incorporar personal en 2017.

Lic. Mario Alberto Zuazo
Director



CONTROL Y MEDICION DE:





PETROGLIX



TECNOLOGIA
LED
 65.000 hs
 de vida útil

150W
16.500 LM

REDUCCION
 DE CONSUMO
70%



POWERED BY:



**DESARROLLO EXCLUSIVO
 PARA ESTACIONES DE SERVICIO
 GNC**



OFICINA COMERCIAL - ARGENTINA
 Ex Combatiente Juan Sanchez 3048
 (1646) San Fernando - Buenos Aires, Argentina.
 info@glixleds.com
 (+5411) 4744-8441

ESCRITÓRIO COMERCIAL - BRASIL
 Estrada do Lutero 1300
 Cotia - São Paulo
 contato@glixleds.com
 (+5511) 4191-0179 Brasil



www.glixleds.com

...continúa de página 14



Es una consultora especializada en estaciones de servicio. Abocados al GNC desde su nacimiento, su especialidad principal. Realizan proyectos, asesoramiento técnico, tasaciones, asesoramiento legal, mediciones y controles y todo otro tipo de servicio necesario para las estaciones de servicio duales.

La herencia recibida no fue nada alentadora, el desbarajuste de las tarifas, la falta de respeto a las instituciones y otros aspectos que dejó el gobierno anterior hicieron que este primer año no sea nada sencillo.

En particular la locura de las tarifas regaladas irresponsablemente por el anterior gobierno sumado al mal manejo que hizo esta gestión en materia de ajuste tarifario provocaron un cimbronazo en el GNC del cual no será sencillo salir. Apelamos a que se vayan acomodando las cosas.

Se salió de una locura irresponsable. Esperamos que se puedan acomodar las variables y las políticas.

Creo que el manejo del tema tarifas fue muy malo, se le hizo pagar al gobierno el costo político sin que se haya podido cumplir el objetivo buscado.

Es marcada la impronta petrolera de todos los integrantes de la cartera de Energía, esto genera mucho temor sobre la industria del gas, en particular del GNC que es un combustible alternativo a las naftas y sobre el cual el Ministro siempre se manifestó de manera negativa.

Apelamos a que los Intereses nacionales se impongan por sobre los Intereses Petroleros, que por cierto están muy bien representados en el gobierno.

Nuestra empresa realiza casi la totalidad de su actividad puertas

adentro del país con lo cual esos dos factores no influyeron en nuestra actividad, más allá de la recesión general en que vivimos y que por lo menos hoy ya no se oculta ni se niega.

El aumento de costos no es particular a nuestra actividad sino la influencia que todos los argentinos sufrimos por el nivel de inflación reinante.

No incorporamos personal durante el 2016

El aumento en el precio del GNC sumado a la recesión general disminuyó la conversión de vehículos y las ventas de las estaciones. El GNC está en una situación difícil a la espera de recuperar la rentabilidad de las estaciones y el diferencial de precio con las naftas que lo haga atractivo para el

Wolf₄
Control de playa integrado con acceso remoto

Control de surtidores Dual
Telemedición de Tanques Independiente o Integrada
Control de Reabastecimiento para Flota y Agro

Arquitectura modular y en estado sólido
Gran capacidad de almacenamiento
Sin licencias de software complementarias
Reportes de Ventas, Stock, Conciliación, Recepciones, Alarmas, Envío de mails
Interface abierta a sistemas de gestión de ventas
Accesible desde SO Windows, Linux, Android, IOS

Tecno Idea
www.tecnoidea.com.ar

MARPA

TERMOS EXPENDEDORES DE AGUA CALIENTE

Los fabricantes de los Termos expendedores de agua caliente presentan el nuevo modelo de calibrador automático de aire con moneda temporizado.

- Colocación a concesión
- Mantenimiento a cargo de Marpa
- Resistente
- Prácticamente inviolable

Ahorre en mantenimiento de sus equipos mientras aumenta su facturación



CALIBRADOR AUTOMÁTICO TEMPORIZADO



MODELO CON PIE



Equipos expendedores de **AGUA CALIENTE**



MARPA

www.termosmarpa.com.ar / info@termosmarpa.com.ar
(0341) 317-3355. Móvil: (0341) 15 696-8653
Dorrego 1635 - Rosario - Santa Fe.

...continúa de página 16



usuario.

Si se restablezcan las condiciones de precio y rentabilidad que indique en el ítem anterior el mercado local va a refloreecer.

Para que se recupere el sector industrial exportador deberán mejorarse el tipo de cambio.

Los costos argentinos son muy altos y perdemos competitividad en un mundo cada vez más difícil.

Jorge Battista
Socio

El Hielo deber ser...

ROLITO®

Hielo y Agua Desmineralizada



¡¡¡Por que el Hielo debe ser Puro!!!

○ Bolsas de Hielo

Redonhielo S.A es el mayor productor de hielo de Sudamerica, líder indiscutido en la producción de hielo para consumo humano y otras aplicaciones. De la mano de su marca estrella, "Rolito", Redonhielo S.A. es uno de los grandes jugadores mundiales en la producción de hielo y líder indiscutido en Sudamerica. Esto ha llevado a la empresa a desarrollar y adquirir tecnología de última generación en su preocupación por mantenerse a la vanguardia y seguir llevando a su mesa el mejor hielo.

○ Botella de Agua Desmineralizada

Este producto fue desarrollado en forma exclusiva por nuestros técnicos especializados en la conservación y mantenimiento de nuestra flota de vehiculos y su excelente performance e inmejorable calidad al más alto nivel internacional esta hoy a su alcance.



REDONHIELO S.A.
Una empresa Argentina

Perón 9140 – Ituzaingo – Bs. As. – Tel: 0800 – 222 – 9300 / 9200 / 4489 – 9300
Ruta Panamericana Km. 25.700 – Don Torcuato – Bs. As. – Tel: 4741 – 8000
Perón 26875 – Merlo – Bs. As. – Tel: 0220 – 4852226 al 29
MAIL: rolito@rolito.com.ar

Un inversor argentino adquirió activos de Petrobras Chile

La estatal Petróleo Brasileño S.A. (Petrobras) anunció la venta de sus activos en Chile al fondo de inversiones Southern Cross Group, perteneciente al empresario argentino, Norberto Morita por US\$470 millones.

La venta se enmarca en el proceso de desinversiones lanzado por la petrolera para recaudar dinero a fin de hacer frente a la gigantesca deuda que arrastra.

En un comunicado, Petrobras aseguró que la venta de su filial Petrobras Chile Distribución (PCD) se completó, después de que fuera anunciada en julio pasado.

PCD es una compañía de distribución de combustibles de Petrobras en Chile, con 279 estaciones

de servicio, una planta de lubricantes, ocho terminales de distribución, operaciones en 11 aeropuertos y participación en dos empresas de logística.

Southern Cross Group es un fondo con activos bajo gestión por un valor de US\$2.900 millones y un portafolio de inversiones en Latinoamérica en los sectores industrial, de servicios, de logística y productos de consumo.

La venta de activos en Chile forma parte del plan de desinversiones

de Petrobras para el bienio 2015-2016, con el que logró US\$13.600 millones, cifra inferior a la meta de US\$15.100 millones.

Para el bienio 2017-2018, la petrolera espera recaudar US\$21.000 millones con la venta de activos.

El proceso de desinversión en Petrobras busca reducir la enorme deuda que tiene la petrolera, muy afectada por la caída de los precios del petróleo y una red de corrupción denunciada en su interior.

¿CANSADO DEL VANDALISMO EN EL BAÑO DE SU ESTACIÓN?



Equipamiento Antivandálico para baño Público en Estaciones de Servicio

Antivandálico | Fácil Instalación | Bajo mantenimiento | Alto tránsito

50 AÑOS CON EL ACERO



- > Lavamanos
- > Inodoros
- > Mingitorios
- > Espejos
- > Marcos
- > Cornisas

100% ACERO INOXIDABLE



Algunas Obras | Esso Directorio 802, Caballito
Petrobras 202 y Panamericana, Don Torcuato
Petrobras Almirante Brown 2704, Temperley

tel | (+5411) 4246-5236 | (+5411) 4220-5246
mail | caaguazu@caaguazu.com.ar
web | www.caaguazu.com.ar

INDUSTRIA ARGENTINA

Ensayan cultivos para producir bioetanol en la región de Cuyo

Lomas del Sol SA avanza en el proyecto de producir bioetanol a partir del uso de la uva, remolacha y el sorgo.

La empresa sanjuanina Lomas del Sol SA y el INTA Regional Mendoza-San Juan firmaron un convenio que los vincula técnicamente por tres años.

Lomas del Sol es una empresa dedicada a la producción de pasas en San Juan sin embargo ahora está incursionando en una rama de la producción que está muy vinculada a las energías alternativas.

Es que se comenzó a ampliar los horizontes a partir de la generación de la uva, el sorgo y la remolacha azucarera con miras a producir bioetanol.

El convenio fue firmado por el Director del Centro Regional Mendoza-San Juan INTA, José Gudiño, y el propietario de la mencionada empresa, Francisco Paladini, acompañados por el Director de la EEA Mendoza INTA, Hernán Vila y el técnico de Lomas del Sol, licenciado en química Alberto Núñez. Estamos evaluando distintas posibilidades de riego, debido a las escasas precipitaciones en la re-



gión de Cuyo, utilizando entre otros, aguas residuales a fin de efectuar el riego de dichos cultivos atento que no serán destinados al consumo humano.

INTA, por su parte, cuenta con las capacidades y la tecnología necesaria para desarrollar los procesos industriales, colaborando y brindando apoyo en la implementación de este proyecto.

La planta industrial prevista por Lomas del Sol está calculada para producir 48 mil metros cúbicos de bioetanol por año, es decir, unos 48 millones de litros anuales. Hoy en Argentina se producen aproximadamente 960 mil metros cúbicos de bioetanol. De llevarse a cabo este proyecto, habría, por otra parte, un gran ahorro en cuestiones de flete



- TELEMEDICION Y DETECCION DE PERDIDAS
- CONTROLADOR DE SURTIDORES
- CONTROL DE FLOTAS
- CALIBRACION ELECTRONICA DE TANQUES
- MANTENIMIENTO EN TODO EL PAIS

Nuestros equipos están aprobados por INTI-CITEI



Helguera 885 - Cap.Fed. – Buenos Aires – Argentina
Tel: 4637-5400 E-mail: info@ledamt.com

para las refinerías de la región.

La empresa sanjuanina quiere aprovechar una oportunidad de negocio: las naftas actuales deben tener un corte de 12 % de bioetanol, porcentaje que seguramente irá en aumento.

“También pensamos en la creciente posibilidad de producir el alcohol que motorizará a los autos flex, cuando estos ya circulen por rutas argentinas”, explicó Francisco Paladini en alusión a “lo visto en rutas de Brasil desde hace años”.

“A partir del 2020, la Asociación de Fabricantes de Automotores -ADEFSA-, va a empezar a producir todos sus vehículos con sistema flex, es decir, que pueden funcionar con naftas cortadas al 12 % o solamente con alcohol (etanol).



Este escenario, si es bien aprovechado, tendrá buen impacto en las economías regionales”, afirmó el licenciado Núñez.



DECONES
MODERN FURNITURE

Proveedor oficial Shell
Amoblamiento para shops



☎ 249-4502506

 ventas@deconews.com.ar  @deconews  /DecoNews.muebles

 GESTIÓN DE LA CALIDAD Nº 9000-000006	 GESTIÓN AMBIENTAL Nº 18000-0000	 GESTIÓN SISO Nº 18000-0000
--	---	--

La conversión de vehículos a GNC cayó 48,8% en 2016

En Córdoba alcanzó 17.060 unidades. En tanto, en diciembre la baja interanual fue de 62%. Ocurrió básicamente por la merma en la brecha entre los combustibles líquidos y el gas natural comprimido, principalmente en la primera mitad del año.

También, por la incertidumbre sobre el valor del gas.

El año pasado fue el peor para la actividad desde 2009.

De acuerdo a un informe del Portal Comercio y Justicia, la conversión de vehículos a Gas Natural Comprimido (GNC) alcanzó 17.060 unidades en 2016 en la provincia de Córdoba, 48,8 por ciento menos que las 33.337 conversiones relevadas en 2015. En tanto, si se compara con 2014, la caída fue aún más drástica: alcanzó 60,4 por ciento.

Estos datos, reflejados en la página web del Ente Nacional Regulador del Gas (Enargas), muestran así que 2016 fue el año con menos conversiones desde 2009.

En tanto, si se mide la serie completa informada por el Enargas, que incluye desde 1998 en adelante, el peor año en la materia fue 2008. En tanto, el mejor registro se logró en 2003 con un total de 49.858 traspasos.

La baja registrada el año pasado respecto a los años anteriores debe entenderse a partir del achicamiento de la brecha entre el precio de los combustibles líquidos y el GNC, principal elemento que motiva las conversiones.

La situación fue particularmente clave en el primer semestre y afectó con mayor énfasis a Córdoba capital.

De hecho, luego de la suba en el valor del gas resuelto por el Ministerio de Energía y Minería -después impugnado parcialmente por la Justicia-, el valor del GNC en la ciudad de Córdoba llegó a superar

11 pesos.

Así, el precio del m3 había registrado un alza de 118 por ciento promedio desde enero y hasta el cierre del primer semestre, muy superior al impacto de las subas en los combustibles líquidos en el mismo período.

Concretamente, la nafta de menor octanaje de YPF (súper), que en enero se ubicaba en 15,40 pesos el litro, a mitad de año llegó a 19,09 pesos, esto es 24 por ciento más.

El achicamiento de la brecha entre el valor del GNC y de la nafta súper, que en enero era de 180 por ciento, ya en junio se situó en torno a 58 por ciento, situación que derivó en una contundente caída en la cantidad de conversiones a gas de vehículos, que se mantuvo el resto del año pese a que luego el gas registró una leve baja.

Sin una diferencia tan sustancial como en otros años, la amortización de un equipo de gas, que antes alcanzaba seis u ocho me-

SURTIGOM

Accesorios para Estaciones de Servicio
Industria; Transporte y Agro

- Conexiones giratorias
- Picos de despacho
- Equipos de lubricación
- Acoples
- Medidores de aire
- Tanques
- Electrobombas de 12 y 24 volt
- Caudalímetros
- Mangueras
- Productos para GNC
- Surtidores y Mini surtidores
- Bombas con motor antiexplosivos

Tel.: (0341) 451-6905
Celular: (0341) 15 540-4519
surtigom@surtigom.com.ar
www.surtigom.com.ar

ses -según la cantidad de kilómetros recorridos- por año, ahora se extendió en el tiempo.

Por otra parte, la mayor eficiencia de muchos motores nafteros, con menor consumo de combustible, y motores chicos, también incidió.

Más allá de la mejora en la tecnología de los equipos de GNC, la conversión incide para que pierda la originalidad en el funcionamiento del motor y que, si bien el gas es un plus para algunos, para otros es un elemento que "tira abajo" el precio del auto.

Ese combo de elementos fue determinante para la baja experimentada.

De hecho, sólo en diciembre, el traspaso de vehículos a gas fue de 1.163 autos, 58,2 por ciento menos que un año atrás y 62 por



ciento por debajo de 2014.

En septiembre de 2014 se pasaron a GNC 4.652 vehículos y de esa manera se convirtió en el mes con mayor cantidad de conver-

siones desde que se mide la serie: 1998. En tanto, en marzo de 2008, el traspaso fue de sólo 476 unidades, el menor registro histórico.

vault
BY RÜEDI

**ASEGURÁ
TU RECAUDACIÓN
DIARIA**



**DE LA MANERA
MÁS
EFECTIVA**

SOLICITÁ ASESORAMIENTO HOY

Tel.: 0353-156565977 / 0353-4914785
E-mail: ruedi@ruediseg.com.ar - web: www.ruediseg.com.ar

Durante los próximos 4 años en la Argentina

Shell invertirá 1.200 millones de dólares

Shell invertirá u\$s 1.200 millones en la Argentina durante los próximos cuatro años para "afianzar la operación de producción en Vaca Muerta, sostener los productos de calidad y seguir desarrollando nuestra marca", expresó Teófilo Lacroze, presidente de la empresa.

"Hemos anunciado un compromiso de inversión promedio de u\$s 300 millones por año hasta el 2020, incluyendo tanto la actividad del upstream como el downstream.

Tenemos perspectivas de seguir creciendo en ambos negocios, tanto en la exploración y producción de petróleo y gas como en el de refinación y comercialización de productos", puntualizó Lacroze a Télam.

"Nuestro foco está puesto en Vaca Muerta, pues los activos de Shell allí son de clase mundial y de suma relevancia dentro del portfolio global de la compañía.

En otro tramo del diálogo, el presidente de Shell se refirió a la terminación y puesta en marcha de la Planta de Facilidades



de Producción Temprana (EPF) en Vaca Muerta que aportará -en una primera etapa- unos 2.500 barriles de petróleo diarios a la producción de la cuenca neuquina. "La planta está operativa y en primera etapa de testeos, lo cual representa un verdadero hito

para nuestro negocio", consignó. Agregó que esa nueva instalación "tiene una capacidad máxima de 10.000 barriles de petróleo diarios. Estamos conectando los pozos que ya hemos completado en los bloques de Sierras Blancas y Cruz de Lorena".



CO.SE.PE.S.A.

EMPRESA INSTALADORA DEDICADA A ESTACIONES DE SERVICIO

Inscripto en OPDS para extracción de Tanques y Sash (Res. N° 3328)

- * INSTALACION DE TANQUES
- * PROTECCIONES CATODICAS / MEDICIONES
- * INSTALACION DE PARARAYOS
- * LIMPIEZA DE TANQUES

- * PAVIMENTOS DE HORMIGON, FERROCEMENTADOS
- * CAÑERÍAS RIGIDAS Y FLEXIBLES
- * PUESTA A TIERRA / MEDICIONES
- * REJILLAS

Homologados por YPF y Petrobras para la instalación de tanques y cañerías

www.cosepesa.com.ar / cosepesa@cosepesa.com.ar / Pío Colivadino 35/37 Témperey - Tel: 4264-7725 / 4264-3462



iconview

SOLUCIONES INFORMATICAS

iconview

- ✓ EQUIPAMIENTO INFORMÁTICO (GARANTÍA 3 AÑOS).-
- ✓ VENTA, INSTALACIÓN Y SERVICIO POST-VENTA.-
- ✓ ASESORAMIENTO A EMPRESAS Y CONSULTORÍA.-
- ✓ REDES ESTRUCTURADO E INALÁMBRICA WIFI.-
- ✓ VPNs (Conexiones entre sucursales vía Internet).-
- ✓ CÁMARAS DE VIGILANCIA IP y CCTV.-
- ✓ CIRCUITOS CERRADOS Y/O A TRAVÉS DE INTERNET.-
- ✓ IMPRESORAS FISCALES Y CÓDIGO DE BARRAS.-
- ✓ INSUMOS Y ACCESORIOS.-
- ✓ SERVICIO DE REPOSICIÓN.-
- ✓ INSTALACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE SERVIDORES.-
- ✓ PCS BAJO PLATAFORMA WINDOWS Y LINUX.-
- ✓ PROTECCIÓN DE DATOS Y BACKUP.-
- ✓ SISTEMAS DE AUDIO Y PROYECCIÓN.-
- ✓ PRESUPUESTOS SIN CARGO.-

SOLUCIONES INFORMATICAS

Además, dijo, "nos estamos preparando para poder conectar también aquellos pozos que se perforen a lo largo del 2017 en estos dos bloques y en el recientemente incorporado Coirón Amargo Sud Oeste".

Puntualizó también que "hemos finalizado la conexión con el gasoducto Neuba II", y anticipó que "la evacuación de crudo seguirá siendo por camiones hasta 2018".

En otro orden, Lacroze ponderó el primer año de la gestión de gobierno a nivel nacional al señalar que "Argentina nuevamente vol-

Nuestro foco está puesto en Vaca Muerta, pues los activos de Shell allí son de clase mundial y de suma relevancia dentro del portfolio global de la compañía

vió al mapa global y de a poco se ha ido transformando en un mercado atractivo para las inversiones extranjeras".

"Sin duda -aseveró- fueron clave las reglas claras y estables,



la regularización del mercado cambiario y la posibilidad de girar dividendos". Juzgó que "aún hay muchos desafíos por delante, pero creo que los primeros pasos se han dado en el camino adecuado, dijo al portal de noticias, por lo que somos optimistas respecto del futuro".

Para el ejecutivo de Shell, "la clave del éxito para superar los desafíos que tenemos por delante es la colaboración público-privada y el diálogo constructivo entre los diversos actores que partici-

pamos de la cadena de valor, incluyendo al Estado en sus diversas instancias, las empresas, los sindicatos, las cámaras e institutos del sector y las comunidades donde operamos".

"El negocio de exploración y producción necesita de estas reglas claras y estables pues es un sector donde se requiere una inversión inicial multimillonaria con recuperos a largo plazo", concluyó.

MIDEX

■ ■ ■ ● SOLUCIONES PRECISAS



Control de flotas



Controlador de surtidores

TÉCNICA TELCON SRL

Montenegro 187 - Ciudad Autónoma de Buenos Aires - CP: C1427ALC
 www.midex.com.ar / telcon@midex.com.ar
 Tel: [54.11] 4854-0209 [54.11] 4856-7919



Telemedición



Calibradores



EZ

Estudio Zona

Estudio Contable especializado en Estaciones de Servicio
Más de 25 años de trayectoria al servicio del sector

- Asesoramiento integral y liquidación de impuestos nacionales y provinciales.
- Liquidación de sueldos.
- Confección de Estados Contables.
- Implementación de nuevos software y desarrollo de circuitos.
- Análisis económico del negocio y corrección de desvíos.
- Auditorías de Gestión
- Auditorías de Compra y Venta de Negocios
- Defensa tributaria en el orden nacional y provincial

Tucuman 1650. 4to."I". (C1050AAH) Bs.As. Argentina
Tel.: 4371-2488 - Rotativas
E-mail:info@estudiozona.com.ar

General Motors estudia fabricar nuevos modelos

El presidente de GM Brasil, Carlos Zarlenga, dijo que se ampliará la producción de Rosario. Proyecta que las ventas crecerán por encima de 5% este año en la Argentina.

Una perspectiva de crecimiento en las ventas de autos superior al 5% y optimismo en que se concreten otras de infraestructura que generen mejoras en la competitividad del sector son algunas de las razones por las que en General Motors (GM) se está estudiando fabricar nuevos modelos en la Argentina, donde actualmente la estrella de la producción es el modelo Chevrolet Cruze.



Zarlenga resaltó la evolución del Cruze que está en plena pelea por participación de mercado con el Toyota Corolla y el Honda Civic. "Es un orgullo de exportación argentino", dice el ejecutivo que enfatiza que en la Argentina la marca se acerca al primer puesto de las automotrices que más venden. "En 2015 el número uno tuvo 18,4% de participación y nosotros 12,7%. En 2016 hizo 15,6% y Chevrolet 14,2%. Se acortó la diferencia a un punto", se entusiasma.

Para el ejecutivo, el repunte de la industria argentina dependerá de la recuperación brasileña.

"Que se establezca el empleo en Argentina depende completamente de Brasil. La caída de 20% en el mercado brasileño fue la que generó el ajuste en el empleo en la Argentina. Por eso, el repunte dependerá de la recuperación de Brasil más que de la Argentina", confió.

En el caso argentino, aseguró que en 2017 el crecimiento del mercado va a continuar y se ubicará por arriba de 5%, lo cual "es una buena tasa de crecimiento para Argentina". En esa perspectiva aseguró que la compañía está "pensando las inversiones que haremos en América latina y en Argentina en participar. Es un periodo en el que estamos definiendo novedades y trabajando en la posibilidad de fabricar nuevos productos", admitió. Y señaló al segmento de los SUV como el que se verá a la marca con "mayor participación" y "más con producción en el Mercosur".

En el país, Tracker, Captiva y Trailblazer son las SUVs que venden de Chevrolet.



Nuevas pastas para detectar agua en combustibles (oxigenadas)




Sepa si su tanque es apto para recibir biocombustible

Sombreretes OPW 23 y Válvulas de Presión y Vacío

Para evitar el ingreso de agua a los sistemas de almacenaje a través de los caños de venteo, según el caso




Chilavert 1020-Villa Celina - Pcia. de Buenos Aires
 (011) 4442-0112 / 4622-9857 / 2853 / 4462-632
 Consultas cpassacqua@hotmail.com
www.kefrenargentina.com.ar

Alarcón - Braña
Productores de Seguros

ART

Responsabilidad Civil

Incendio

Seguro de Vida Obligatorio

Seguro de Vida Ley de Contrato

Robo

Caución

Accidentes Personales.

**Mejoramos la cobertura de su auto
y bajamos su costo**

*Más de 35 años de trayectoria
en el mercado asegurador*

Av. Corrientes 1965 Piso 3 "M" - (1045) Capital Federal. Telefax: 011-4952-6167.

E-mail: infopas@speedy.com.ar / alarcon.brana@yahoo.com.ar

Mensajes durante las 24 horas 15-6979-4056

El gobierno argentino tras política agro energética brasileña

Las autoridades argentinas se preparan para replicar el modelo agro energético brasileño en el mercado local de combustibles con el propósito de ahorrar divisas y promover el desarrollo en las regiones agrícolas más alejadas de las terminales portuarias.

En el presente año las autoridades de los ministerios de Energía y Agroindustria tienen planes para instrumentar los cambios regulatorios necesarios para que en 2018 el corte de etanol con nafta pase de actual 12% al 25%.

Se trata del primer paso para posteriormente implementar en 2020 la posibilidad de contar con vehículos flex-fuel que pueden funcionar tanto con etanol como con nafta y con la mezcla de ambos en cualquier proporción (lo cual es posible porque contienen un software que determina la mezcla más apropiada para cada circunstancia y hace los ajustes automáticamente).

En el presente año las autoridades de los ministerios de Energía y Agroindustria tienen planes para instrumentar los cambios regulatorios necesarios para que en 2018 el corte de etanol con nafta pase de actual 12% al 25%.

Los vehículos flex fuel fueron introducidos en Brasil en 2003 y actualmente conforman más del 85% del parque automotor de esa nación. La razón de ese fenómeno reside en el hecho de que el etanol es mucho más barato que la nafta (a fines del año pasado, por ejemplo, el etanol tenía un valor equivalente al 72,5% del precio de la

nafta en la ciudad de San Pablo, según los últimos datos publicados por el Ministerio de Minería y Energía de Brasil).

Para llegar al objetivo de corte del 25%, el etanol maicero, por ejemplo, debería al menos duplicar su producción actual de 45 millones de litros y 33.000 toneladas de burlanda base seca

(DDGS) generados mensualmente con 112.500 toneladas de maíz.

Para poder afrontar ese nuevo escenario, la firma cordobesa Porta Hnos –socio principal de la primera industria elaboradora de etanol maicero en la Argentina– diseñó módulos etanoleros de gestión remota que se instalan

EL VIAJANTE
AGUA DESTILADA

- Agua Destilada
- Refrigerante
- Anticongelante
- Anticorrosivo

TEL/CEL: 4209-5505 / 15-5496-1337
E-MAIL: productoselviajante@hotmail.com
<http://www.elviajantedestilada.com.ar>

directamente en los campos para ahorrar fletes.

El principal obstáculo para llevar adelante la iniciativa no es técnico, sino político, dado que la misma viene siendo resistida hace años por la mayor parte de los directivos de las compañías que integran la Asociación de Fábricas de Automotores (quienes durante la gestión kirchnerista hicieron un lobby fenomenal para frenar el aumento del corte de etanol del 10% al 12%).

Eso porque las compañías que integran la Asociación de Fábricas de Automotores (Adefa) homologaron, para el otorgamiento de garantías de rendimiento de motores, la norma europea EN 228 de la Unión Europea (la cual establece un máximo de mezcla del 5,0% de etanol con naf-



ta) complementada por la norma 2009/30/EC (que habilita un corte de etanol del 10% en combustibles con un contenido máximo en ETBE y oxígeno de 22% y 3,7% v/v respectivamente).

La normativa vigente dispone que desde abril de 2016 el corte del etanol con nafta debe ser del 12% (en proporciones equivalentes entre el etanol maicero y el cañero). Sin embargo, el corte del 12% recién habría logrado cumplirse de manera efectiva a fines del año pasado. En Brasil, desde marzo de 2015 el corte de etanol con nafta pasó a ser del 27% (salvo en el caso de la nafta premium que permaneció en el 25%). Fuente valorsoja.com



POTIGIAN es el operador logístico capacitado para un servicio óptimo en todo el país, avalado por una trayectoria que desde 1934 brinda al cliente organización, cumplimiento y honestidad.

- Distribuidor Exclusivo ENERGIZER
- Las mejores marcas en un solo lugar
- Estaciones de Servicio, Kioscos, Cadenas de Retails, Petit Mayoristas
- Más de 7.000 clientes avalan nuestro servicio
- Golosinas, Comestibles, Artículos varios
- Perfumería, Almacén
- CARGA VIRTUAL



4016-7684 | www.potigian.com.ar

Se acabaron las retenciones

La alícuota para exportar crudo dejó de regir este año. El efecto es escaso con los precios actuales, pero podría impactar si el petróleo se recupera.

Los bajos precios del crudo y el casi inexistente impacto fiscal hicieron que la noticia del fin de las retenciones al petróleo pasara desapercibida.

Tras varios años de imposición de alícuotas móviles al sector, el gobierno nacional no renovó la resolución para activar derechos aduaneros. Desde ahora, vender crudo al exterior tendrá costo cero.

El régimen de alícuotas impuestas durante el kirchnerismo oficiaron de techo para el precio interno del crudo. Fue un virtual desdoblamiento del mercado, que generó pérdidas en regalías para las provincias productoras por 21.209

millones de dólares según la consultora Noanomics.

Visto desde el otro lado, implica que las petroleras resignaron la sideral suma de 180.000 millones de dólares en renta, un dinero que sobraría para poner en valor Vaca Muerta.

Claro que no todo es tan lineal. La necesidad del gobierno anterior de separar los precios externos de internos –un ensayo que también hizo con otros commodities como la soja– no obedecía tanto a razones fiscales sino al intento por contener los costos locales tras la devaluación de 2002. Si los altos precios del petróleo hubieran penetrado de forma plena en la economía argentina, el combustible

se hubiese convertido en un bien impagable.

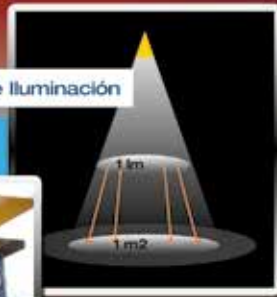
Pero una medida que se pensó como coyuntura terminó siendo estructural y recién fue revisada tras la estatización del 51% de las acciones de YPF, en medio de los desesperados pedidos del entonces CEO, Miguel Galuccio, para que suba el crudo y con él el combustible.

Con los valores actuales, las retenciones son de un punto porcentual para el crudo puesto en puerto. El costo fiscal rondará la insignificante suma de 5 millones dólares al año.

Pero ¿qué pasaría si los precios del petróleo volvieran a superar



CONTROL Y MEDICION DE:





los 100 dólares? En este momento, el país no tiene barrera para que esos valores se metan por la ventana.

Números de exportaciones

Por ahora, la provincia que más

exporta es Chubut. Según datos de Adnsur, las ventas al exterior de la provincia en los primeros 9 meses fueron de 13,4 millones de barriles.

Esas exportaciones representaron a valor FOB 460,6 millones

de dólares.

Aunque el crudo pesado de las cuencas australes es el que más se exporta, el neuquino también podría subirse al barco, de acuerdo a un informe del diario Río Negro.

WWEs que desde hace algunos meses existe una sobreoferta de Medanito, y hay petróleo local que no encuentra mercado. En el sector se especula con que podrían volver las ventas al exterior.

Solución integral para la recertificación de Condiciones mínimas de Seguridad (CMS) de sus equipos compresores y surtidores de GNC



**BUREAU
VERITAS**

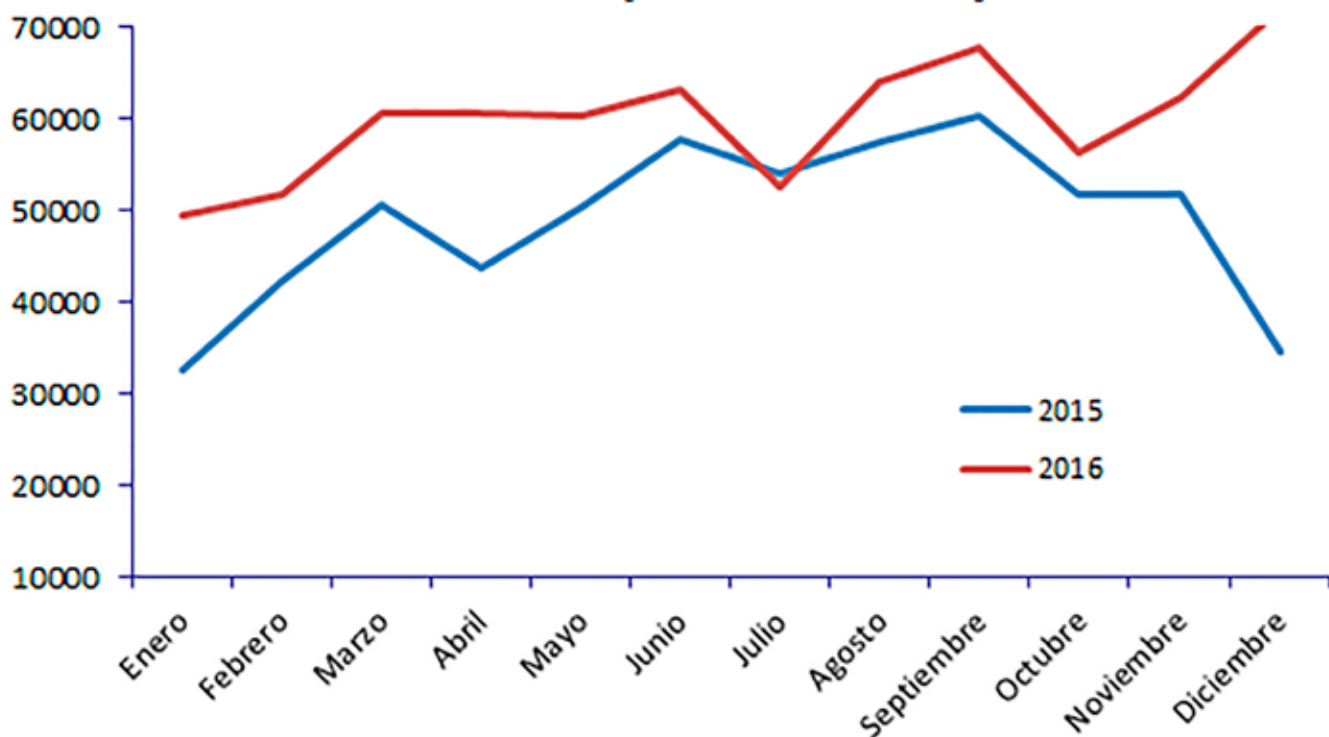
Nuestra experiencia se basa en el conocimiento detallado de las principales marcas de equipamientos instalados en EESS en Argentina, dado que todos los equipos nacionales o importados, han realizado la aprobación de sus diferentes modelos con nuestra empresa.

Bureau Veritas Argentina es el Organismo de Certificación acreditado por el ENARGAS para realizar un servicio de certificación óptimo en todo el país, avalado por su capacitación y experiencia.

Av. L. N. Alem 1134 - 7° Piso (C1001AAT)
C.A.B.A. Tel: (54) (11) 4000-8008 Fax: 4000-8029
Email: bvarg.gas@ar.bureauveritas.com

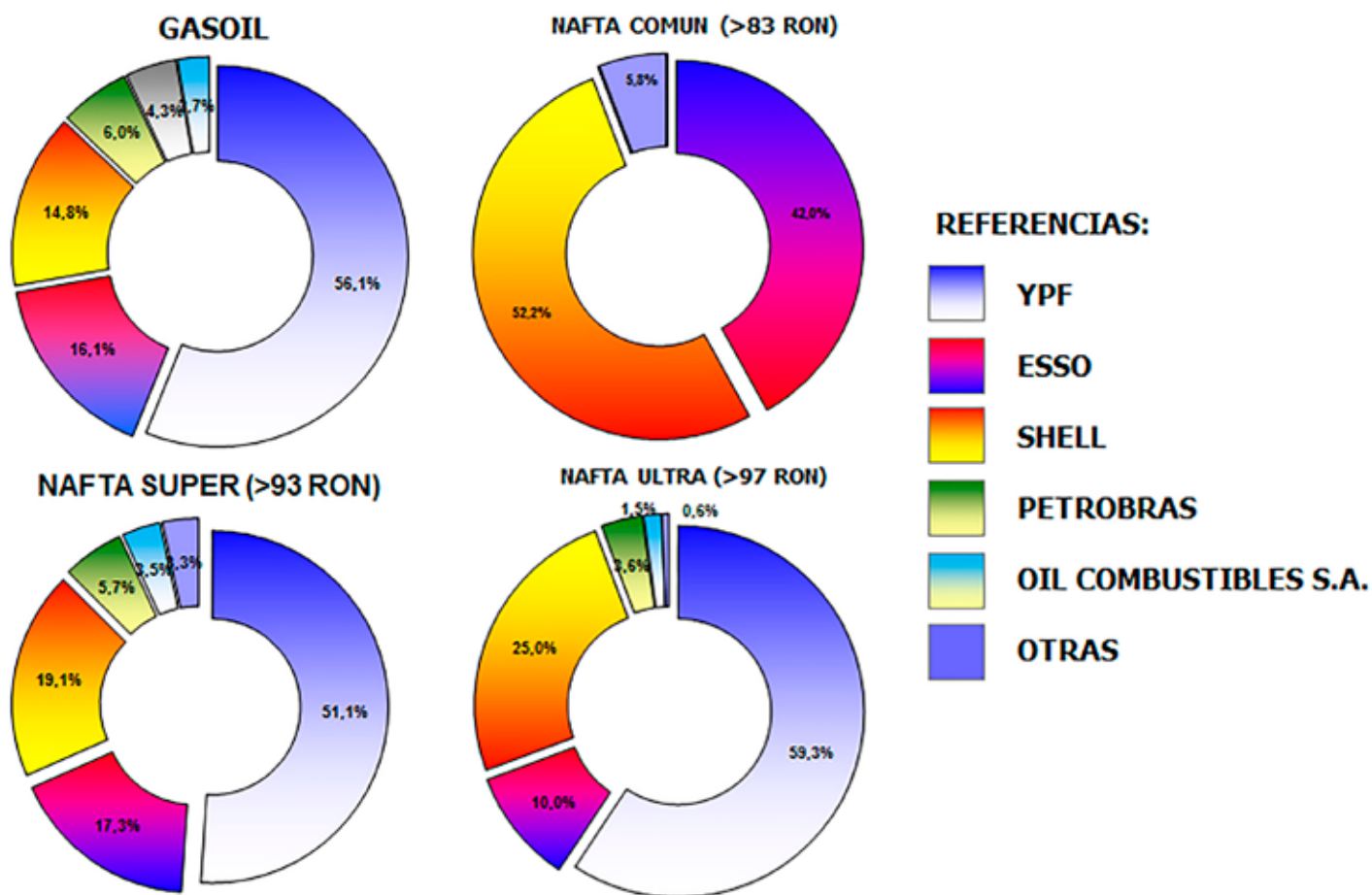
Ventas a Concesionarios				
Periodo	2015	2016	Dif. Absoluta	Dif. Relativa
Enero	32475	49545	17070	52,6%
Febrero	42364	51900	9536	22,5%
Marzo	50545	60694	10149	20,1%
Abril	43819	60513	16694	38,1%
Mayo	50380	60360	9980	19,8%
Junio	57867	63192	5325	9,2%
Julio	53997	52678	-1319	-2,4%
Agosto	57357	63952	6595	11,5%
Septiembre	60468	67816	7348	12,2%
Octubre	51681	56357	4676	9,0%
Noviembre	51648	62401	10753	20,8%
Diciembre	34508	72003	37495	108,7%
Total	587109	721411	134302	22,9%

Gráfico Comparativo 2015/2016



VENTAS DE COMBUSTIBLES LÍQUIDOS AL MERCADO POR PETROLERA NOVIEMBRE 2016

Fuente: Secretaría de Energía.



AES

Revista de la
Asociación Estaciones de Servicio de la República Argentina

Para que la publicidad de su empresa pueda estar
presente en estas páginas

Contáctenos a jcravero@aesargentina.com

(011) 3980-0031 * 15 2534-3103

ESTACIONES DE SERVICIO POR BANDERA

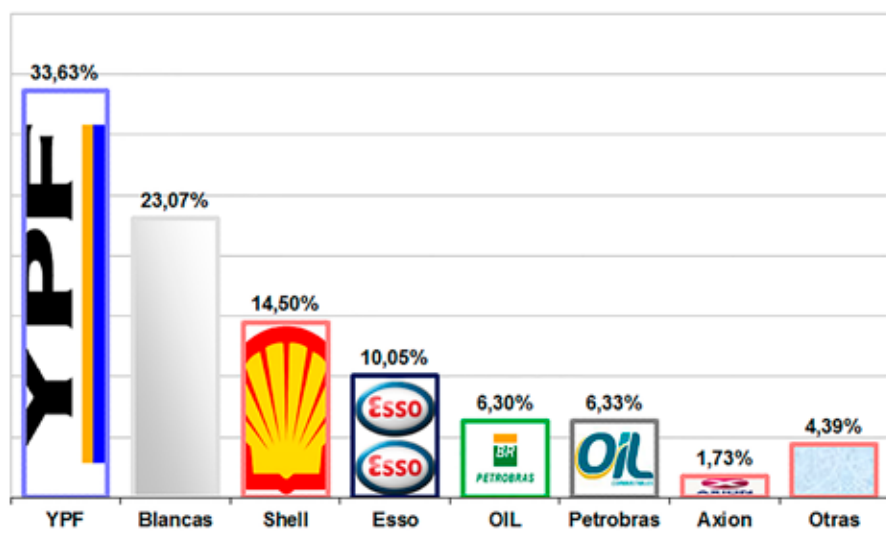
Bandera	PROVINCIA																				Totales:				
	Buenos Aires	Capital Federal	Catamarca	Chaco	Chubut	Córdoba	Corrientes	Entre Ríos	Fermosa	Jujuy	La Pampa	La Rioja	Mendoza	Misiones	Neuquén	Río Negro	Salta	San Juan	San Luis	Santa Cruz		Santa Fe	Santiago del Estero	Tierra del Fuego	Tucumán
YPF	502	80	10	30	34	164	27	55	10	20	32	13	78	43	35	36	44	25	18	24	117	23	9	27	1456
BLANCA	299	49	5	20	5	116	14	64	4	18	19	5	83	14	12	5	19	20	14	0	146	28	0	40	999
SHELL C.A.P.S.A.	279	52	1	19	0	67	16	26	5	2	7	5	18	16	3	5	4	2	2	0	80	6	0	13	628
ESSO	162	13	5	9	4	70	10	26	6	2	4	2	7	13	5	10	1	6	11	1	56	8	1	3	435
OIL COMBUSTIBLES S.A.	102	10	3	7	0	34	14	17	0	2	1	1	8	6	0	0	1	7	5	0	43	6	0	7	274
PETROBRAS	141	15	1	0	23	16	0	4	0	0	5	0	2	0	11	25	0	0	0	12	17	0	0	1	273
AXION	36	24	0	0	0	6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9	0	0	0	75
SOL PETROLEO	40	0	0	0	1	15	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9	0	0	0	69
REFINOR	0	0	3	4	0	2	0	0	0	6	0	2	0	0	0	0	17	0	0	0	0	5	0	19	58
ASPRO	23	2	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	3	0	1	2	0	0	0	0	6	0	0	1	41
CAMUZZI GAS DEL SUR	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	8
AGIRA	4	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5
PDV sur	3	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5
RHASA	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
DAPSA S.A.	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Cantidad de Estaciones:	1599	249	28	89	67	493	81	196	25	50	68	28	199	92	67	86	86	60	50	37	483	76	10	111	4330

Fuente: Secretaría de Energía - Tipo de negocio: Estación de Servicios - Canal de Comercialización: Al público - JUNIO AÑO 2016

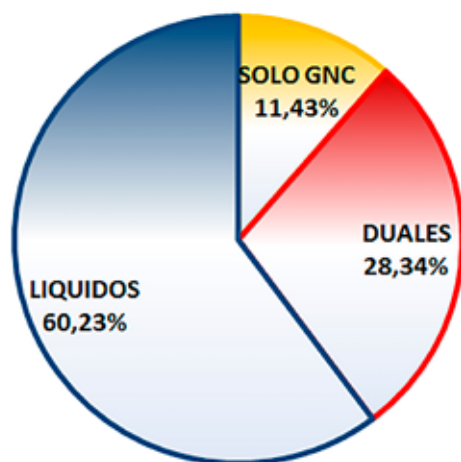
Estaciones de Carga de GNC (Total País)

	Cantidad
Expendedoras de sólo GNC	495
Expendedoras de Líquidos y GNC	1227
Total	(*)1722

(*) El ENARGAS tiene registradas 2.015 estaciones de carga.



Estaciones de Servicios en Argentina.

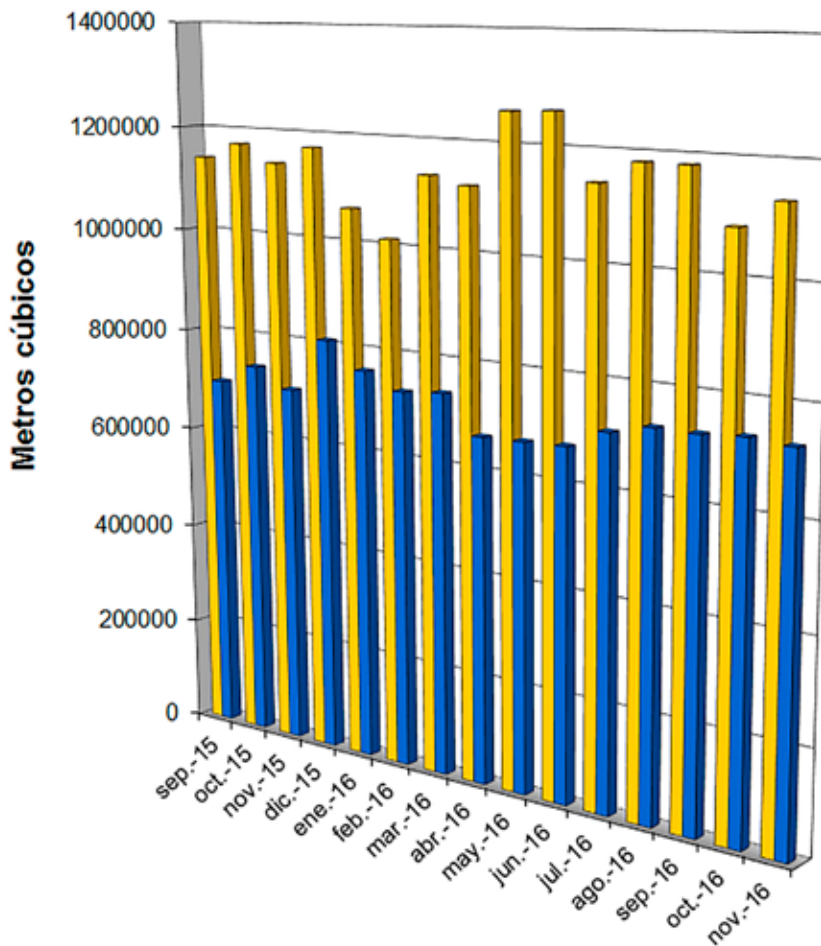


VENTAS al MERCADO de COMBUSTIBLES LIQUIDOS
(Años 2015 - 2016)

Metros cúbicos

Fecha	Gas Oil	Nafta Común >83 RON	Nafta Super >93 RON	Nafta Super >97 RON
sep-15	1141514	2600	504891	192755
oct-15	1171417	2615	527004	209016
nov-15	1138933	2337	504110	196306
dic-15	1172239	2166	570369	236178
ene-16	1063890	1978	534582	223059
feb-16	1012383	2565	516224	210984
mar-16	1135743	1812	530403	205045
abr-16	1121562	2224	487317	176839
may-16	1257541	1500	496869	170674
jun-16	1261265	2734	489469	180251
jul-16	1142566	2749	506287	200288
ago-16	1182312	3098	528027	197487
sep-16	1182312	3098	528027	197487
oct-16	1084882	3353	522125	209508
nov-16	1132509	3377	514107	212136

Fuente: Secretaría de Energía



SUJETOS del SISTEMA de GNC

Listado actualizado a DICIEMBRE 2016

Provincia	Cantidad de Vehículos a GNC	Estaciones de GNC	PECs	CRPC	TdM
Buenos Aires	796749	892	46	19	541
Capital Federal	82878	134	13	4	74
Catamarca	8297	12	0	0	3
Chaco	255	0	0	0	0
Chubut	1432	3	0	0	3
Córdoba	287647	266	25	11	193
Corrientes	523	0	0	0	0
Entre Ríos	43372	64	4	3	49
Formosa	187	0	0	0	0
Jujuy	24353	34	1	1	13
La Pampa	7175	15	1	1	8
La Rioja	2459	7	0	0	2
Mendoza	134422	154	6	5	120
Misiones	151	0	0	0	0
Neuquén	12023	17	2	1	12
Río Negro	14489	25	0	0	18
S. del Estero	20243	39	2	2	9
Salta	39394	53	4	3	20
San Juan	38105	40	2	3	20
San Luis	32494	27	3	2	12
Santa Cruz	241	0	0	0	0
Santa Fe	149929	139	18	6	124
T. del Fuego	590	1	0	0	1
Tucumán	66540	97	5	4	26
Total País	1763948	2019	132	65	1248

PECs: Productores de Equipos Completos

CRPC: Centros de Reprueba de Cilindros

TdM: Talleres de Montaje

OPERACIONES de VEHICULOS a GNC

2016

Mes	Bajas	Conversión	Modificación	Revisión	Revisión CRPC
may-16	2530	11161	5680	123603	11304
jun-16	2205	8858	5649	121298	11264
jul-16	2282	8517	5488	133232	11502
ago-16	2294	8489	5712	144603	12244
sep-16	2125	7657	5189	132324	11351
oct-16	2112	7041	4380	129525	10907
nov-16	1921	7327	4535	128643	10570
dic-16	1567	6894	4768	152728	10730

Fuente: ENARGAS

Gas entregado al sector GNC por Distribuidora
En miles de m³ de 9300 Kcal

Distribuidora	2015			2016								
	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre
Metrogas S.A.	48181	46448	48365	41463	40330	45667	43567	45764	39960	44421	44155	43223
Gas Natural Bari S.A.	48026	40124	44310	45006	34007	44782	38031	46784	42388	48208	48254	47260
Distribuidora de Gas del Centro S.A.	40578	37568	40357	38520	36327	39319	37122	36643	35548	37539	36405	35187
Distribuidora de Gas Cuyana S.A.	26518	24992	26639	23609	22797	25101	24222	23903	23248	23850	23425	22416
Litoral Gas S.A.	25065	24388	25417	23180	22158	24251	23289	23918	23207	24024	23876	22918
Gasnea S.A.	4727	4490	4813	4813	4843	4661	3837	4167	4161	4352	4127	3909
Camuzzi Gas Pampeana S.A.	32066	30464	32749	33391	31977	31734	28293	28027	28029	28164	28151	27116
Gasnor S.A.	26838	25275	26863	24155	23208	25252	24504	24952	24634	25848	24799	23772
Camuzzi Gas Pampeana del Sur S.A.	5365	5574	5473	5532	5035	5284	4876	4743	4551	4640	4152	4133
Total de gas entregado al GNC	258253	239223	253986	239609	220542	240061	227741	239501	225726	241046	237344	229934
Total de gas comercializado	2848006	2162282	2067993	2098419	1904286	2195502	2499257	3143372	3271529	3417073	3107670	2784981
Porcentaje del GNC sobre el total comercializado	9,07%	11,06%	12,28%	11,42%	11,58%	11,21%	9,11%	7,62%	6,90%	7,06%	7,64%	8,26%

Fuente: ENARGAS. Datos Operativos de Transporte y Distribución.

Colaboración Fernando Parente



Asesoramiento - Lay Out - Servicio Técnico - Post Venta de Alcance Nacional



Líderes en diseño y provisión de equipamiento gastronómico para Tiendas de Estaciones de Servicios

www.grupobran.com.ar • info@grupobran.com.ar • (5411) 4709.9133
Lavalle 4555 . Villa Martelli . Buenos Aires . Argentina

EL SAMURAI Y EL PESCADOR

Durante la ocupación Satsuma de Okinawa, un Samurái japonés que le había prestado dinero a un pescador, hizo un viaje para recolectarlo a la provincia Itoman, donde vivía el pescador. No siéndole posible pagar, el pobre pescador huyó y trató de esconderse del Samurái, que era famoso por ser corto de genio.

El samurái fue a su hogar y al no encontrarlo ahí, lo buscó por todo el pueblo. A medida que se daba cuenta que no lo encontraba se volvió furioso. Finalmente, al atardecer, lo encontró bajo un barranco que lo escondía de la vista. En su enojo, desenvainó su espada y dijo: "Qué tienes para decirme", le gritó.

El pescador replicó, "Antes que me mate, me gustaría decir algo. Humildemente le pido esa posibilidad." El samurái dijo, "Ingrato! Te presto dinero cuando lo necesitas y te doy un año para pagarme y me retribuyes de esta manera. Habla antes que cambie de parecer."

"Lo siento", dijo el pescador. "Lo que quería decir era esto. Acabo de comenzar el aprendizaje del arte de la mano vacía y la primera cosa que he aprendido es el precepto: 'Si alzas tu mano, restringe tu temperamento; si tu temperamento se alza, restringe tu mano.'"

El samurái quedó anonadado al escuchar esto de los labios de un simple pescador. Envainó su espada y dijo: "Bueno, tienes razón. Pero acuérdate de esto, volveré en un año a partir de hoy, y será mejor que tengas el dinero." Y se fue.

Había anochecido cuando el samurái llegó a su casa y, como era

costumbre, estaba a punto de anunciar su regreso, se vio sorprendido por un haz de luz que provenía de su pieza, a través de la puerta entreabierta.

Afinó su ojo y pudo ver a su esposa tendida durmiendo y el contorno impreciso de alguien que dormía a su lado. Muy sorprendido y explotando de ira se dio cuenta de que era un samurái!

Sacó su espada y sigilosamente se acercó a la puerta de su pieza. Levantó su espada preparándose para atacar a través de la puerta, cuando se acordó de las palabras del pescador: "Si tu mano se alza, restringe tu temperamento; si tu temperamento se alza restringe tu mano."

Volvió a la entrada y dijo en voz alta. "He vuelto". Su esposa se levantó, abriendo la puerta salió

junto con la madre del samurái para saludarlo. La madre vestida con ropas de él. Se había puesto ropas de samurái para ahuyentar intrusos durante su ausencia.

El año pasó rápidamente y el día del cobro llegó. El samurái hizo nuevamente el largo viaje. El pescador lo estaba esperando. Apenas vio al samurái, este salió corriendo y le dijo: "He tenido un buen año. Aquí está lo que le debo y además los intereses. No sé cómo darle las gracias!"

El samurái puso su mano sobre el hombro del pescador y dijo: "Quédate con tu dinero. No me debes nada. Soy yo el que está en deuda."

Por Richard Kim



Saeco,

una máquina para cada necesidad



Stell-SE 200



Aroma-SE 200



Aroma-Compact



Idea-Cappuccino



Smeraldo



Cristallo



Phedra



Rubino

ACCESORIOS PARA ESTACIONES DE SERVICIO

Kefren tiene la solución a los problemas que se le presenten. Servicio, calidad, stock permanente, entrega inmediata, consultas On line. Información permanente de las novedades del mercado, reparaciones y mantenimiento. Repuestos de todos los productos y los mejores precios del mercado. Kefren esta suministrando a todo el mercado de accesorios para Estaciones de Servicio y llegamos a estas a través de nuestra amplia base de datos actualizados por medio de nuestro envío diario de correos electrónicos informativos.



● Acoplamiento rápido y Válvulas esféricas



● Surfactante



● Filtros



● Carretes



● Lubricación



● Repuestos para surfactantes



● Medidores



● Conectores rápidos y desconectores en seco



● Bombas



● Linternas



● Accesorios para GNC



● Brazo de carga



● Telemedidores



● Mangueras



● Accesorios para tanques y camiones cisternas



● Réplicas de surfactantes antiguos



● Pasta detectora de agua



Tel.: (011) 4442-0112/4622-9857/4622-2853
Telefax: (011) 4442-0112/4622-9857
kefren@netizen.com.ar // cpasacqua@hotmail.com
www.kefrenargentina.com.ar